

第七卖场

随着苏宁电器强势进入友谊广场,五星电器重金对亚细亚商场重装打造,中国五大家电连锁国美、苏宁、永乐、五星和大商“聚首”二七商圈,一场争夺市场的战役即将在这个中原商战制高点拉开,真正高手之间的过招,比拼的优势是谁比对手具有更强的斗志和良好的心理状态,但是在近似于不食人间烟火的对手面前,谁会第一个崩溃?加之碧沙岗、南阳路商圈的两场比赛,国美、苏宁、永乐、五星和大商,这样一支支强悍的团队谁最终能在卫冕冠军皇冠上上演“虎口脱险”?

晚报记者 朱江华 吴超超/文 赵楠/图

# 五大巨头对话二七商圈(上)

## 决赛有悬念 格局存变数

河南国美电器有限公司总经理刘昆:苏宁的进入和五星的重装只会对二七商圈起到促进作用,但未来的二七商圈,国美仍然属于领头羊的位置。

对于国美而言,没有竞争,就没有发展,但可以肯定地讲,国美在河南或在二七商圈所扮演的角色包括价格、促销力度及营销模式,对手一直都在跟着我们走!因为在操盘的过程中不是简简单单的促销活动就能赢得广大消费者的青睐及关注,而是售前、售中、售后三位一体有机链接,让消费者感知、感受并认可。

所谓变数,国美中原第一店——德化店的称呼是不会变的,至于排名会如何,销售数据说明一切。

河南苏宁电器有限公司总经理李志刚:二七商圈是郑州乃至河南商业辉煌发展的一个标志,在中原人民的心目中有举足轻重的地位。苏宁二七广场3C+旗舰店的开业,也使整个商圈注入了新的活力。苏宁电器将以自己的发展促进河南商业水平不断的向前推进,从而实现中原商业的再次复兴。

不过无论从哪个角度看,二七商圈都是最高水平的较量。尽管竞争尚未开打,但苏宁似乎已经闻到了硝烟的气息。因此,此番五大连锁相遇,“遏制与反遏制”将是二七商圈之战的主题,其结果是格局的变化。

河南永乐生活电器有限公司总经理丁宁:五大卖场齐聚二七商圈,这在全国是首例。从目前二七商圈竞争格局来说,多一家不多,少一家不少,不过,我们会从战略上藐视敌人,战术上重视敌人,现在在二七商圈内大家做的都是主力旗舰店,这就对大家的服求要求得更精、更高,而未来的二七商圈必将成为强者之间的对话。

永乐的强者地位,不会因对手变化而被打破,竞争只会令强者更强!未来永乐商城店将是一个年销售额超3亿的龙头店,因为永乐电器在二七商圈无论是从位置、还是到形象,都拥有一大批忠诚度极高的消费者。



## 性格决定地位?

五大连锁老总们拥有足够的人员和天赋,这让他们和对手针尖对麦芒。而五大连锁老总们性格的表述来决定自己在二七商圈的地位。

李志刚的性格:沉稳、儒雅、做事谨慎,一哲人说过:“人的思想是万物之因。播种一种观念就收获一种行为,播种一种行为就收获一种习惯,播种一种习惯就收获一种性格,播种一种性格就收获一种命运。”

丁宁的性格:务实、高效、激情四射而又相对低调。面对千变万化的市场把握,避免运转流程中的拖沓带给企业的是高效运营,并给员工带来激情,给消费者以亲切感,由此使永乐电器在二七商圈的强势地位不被撼动!

战卉的性格:外柔内刚、充满激情、责任心极强、永不屈服。因此五星电器会抢先走在对手前面,不断努力打破传统的模式,力争创造出属于自己风格发展的新模式,立足于消费者,重构五星在河南市场的竞争力。

刘昆的性格:喜欢往前冲和富有挑战极限,目前河南国美在国美系统内排名第一,这就充分证明了我们在全国的地位,说明我们在河南市场的地位。

海尔 宝蓝 BLUELINE

盛世中国红 宝蓝08系列 BLUELINE

- 开关机防眩光
- 换台防眩光
- 全程收看防眩光



纪念版

CCTV Haier 海尔彩电

2008高清赛事转播唯一指定电视产品

服务热线: 800-11111 (山东地区) 400-710-8880 (其他地区)

看08赛事 用海尔宝蓝护眼节能电视

- 专利防眩光技术
- 广色域纯色“保鲜”
- HI-FI 动感音质
- 经典红钻外观 时尚造型
- 30° 可调式旋转底座

盛世中国红, 宝蓝08系列。2008奥运到来, 海尔彩电成奥运盛会之际, 推出海尔宝蓝08年纪念产品——高系列。作为08奥运年的纪念彩电, 限量发售。高系列彩电独具中国红外观设计, 机身如红钻般光芒四射; 浪漫且霸气, 时尚的风格, 尽显高贵品质极致之美。



整套家电 和谐家居 Haier in home 整套家电订购网址: www.haier.com/chengtao

青岛海尔电器销售有限公司郑州分公司 地址: 郑州市火车站郑州大酒店A座11楼 邮编: 450000 服务热线: 4006 999 999 Internet网址: www.haier.com 电子商务: www.ehaier.com

